

Estructuras, dotaciones e instituciones en la historia económica de Latinoamérica¹

John H. Coatsworth
(Universidad de Harvard, Estados Unidos)

La historia económica de Latinoamérica se ha vuelto más voluminosa, compleja y fascinante en la última década². El trabajo más reciente ya ha suscitado comentarios notables, incluso se podría escribir una historiografía de la historiografía³. El propósito de este ensayo es comentar (y aplaudir) la reemergencia de la economía política en la historia económica de la región. Con ello me refiero al renovado interés por las Grandes Preguntas que inspiraron a los estructuralistas, “cepalinos”, marxistas, dependentistas y modernistas de las generaciones posteriores a la Segunda Guerra Mundial. Los historiadores de la economía se están preocupando de nuevo por el largo, largo plazo; por las conexiones entre la estratificación social, el poder político y la estrategia económica; así como por el impacto relativo de las estructuras, las dotaciones y las instituciones en el crecimiento económico y el desarrollo.

Este ensayo revisa en primer lugar lo que los historiadores de la economía toman por sus variables dependientes clave, es decir, la productividad de las economías y el bienestar de la gente que las hace funcionar. Sabemos mucho más ahora de lo que sabíamos hace sólo una década sobre la evolución del producto interior bruto (PIB) per capita y los cambios en los estándares de

1 Publicado originalmente en: *Latin American Research Review*, Vol. 40, No. 3, October 2005
© 2005 by the University of Texas Press, P.O. Box 7819, Austin, TX 78713-7819. [Traducción de Isidro Maya Jariego]

2 Cuatro colecciones de diversa amplitud proporcionan una muestra representativa: Stephen Haber, ed., *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800–1914* (Stanford: Stanford University Press, 1997); John H. Coatsworth y Alan M. Taylor, eds., *Latin America and the World Economy Since 1800* (Cambridge: Harvard University Press, 1998); Rosemary Thorp, ed., *An Economic History of Twentieth-Century Latin America*, 3 vols. (New York: Oxford University Press, 2000); y Victor Bulmer-Thomas, John H. Coatsworth, y Roberto Cortés Conde, eds., *The Cambridge Economic History of Latin America* (New York: Cambridge University Press, forthcoming 2006).

3 Sobre este tema, véase el penetrante ensayo de Paul Gootenberg en un número reciente de esta misma revista (*Latin American Research Review*): “Between a Rock and a Softer Place: Reflections on Some Recent Economic History of Latin America,” *LARR* 39, no. 2 (June 2004): 239–57.

vida en los últimos siglos. En segundo lugar, toca el tema que Joseph Love trata en mayor extensión en su contribución a este monográfico⁴, es decir, el auge y caída del estructuralismo y de otras aproximaciones macro-históricas relacionadas con la comprensión de los determinantes del atraso económico relativo de Latinoamérica. En tercer lugar, hace un repaso de los más recientes e interesantes esfuerzos para reiniciar la discusión y el debate sobre los mismos temas de nivel macro que preocuparon a los estructuralistas y a sus vástagos y críticos. Finalmente, como es habitual, la sección de conclusión prepara un guiso de preguntas pendientes, especulaciones bienintencionadas y consejos gratuitos.

En torno a la última década, las tentativas para estimar las tendencias en productividad y bienestar a largo plazo han conseguido mejorar nuestro conocimiento de la historia económica de Latinoamérica, de modo que ahora es posible responder a las viejas preguntas con mayor precisión, e incluso plantearse algunas nuevas. La productividad se mide generalmente como PIB per capita. Aunque todavía faltan datos fiables, y las estimaciones sobre el PIB del Siglo Diecinueve y anteriores siempre conllevarán un margen de error importante, las conjeturas independientes de muchos estudiosos están llegando a cierto consenso sobre algunas de las tendencias de los últimos tres siglos.

El esfuerzo más ambicioso para producir estimaciones del PIB per capita que sean comparables a lo largo del tiempo y entre países y regiones es el realizado por Angus Maddison, que empezó publicando estimaciones históricas del PIB per capita para todas las regiones del mundo a finales de los 1980⁵. Ha continuado ajustando y depurando sus esfuerzos al menos hasta el 2003⁶. Las estimaciones de Maddison, que van a tiempos tan remotos como el año 1 después de Cristo, se calculan en “dólares internacionales” constantes de 1990. Convirtiendo todas las estimaciones a la misma unidad monetaria y ajustándolas para eliminar los efectos de las diferencias en los niveles de precios, Maddison pretendía proporcionar estimaciones PPA (“paridad en el poder adquisitivo”) que pueden ser comparables a lo largo del tiempo y el espacio. Aunque sus cifras son útiles como indicadores, las estimaciones pre-siglo-veinte son reconocidamente bastante gruesas, y no siempre bien documentadas o explicadas⁷.

4 Latin American Research Review (LARR), 40, 3, 2005. [N. del T.]

5 Véase Angus Maddison, “Explaining the Economic Performance of Nations,” in *Convergence of Productivity: Cross-National Studies and Historical Evidence*, ed. William Baumol, Richard Nelson, y Edward Wolff (Oxford: Oxford University Press, 1994), 20–61.

6 Angus Maddison, *The World Economy: Historical Statistics* (Paris: OECD, 2003), 113–50. Una serie de las estimaciones históricas del PIB y el PIB per capita en esta fuente difiere de las estimaciones que Maddison publicó antes.

7 Las cifras de Maddison para México, por ejemplo, incluyen las estimaciones del PIB per capita para 1820, 1850, 1870 y 1877. Sus estimaciones se basan en los datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática de México (INEGI) en 1985 para 1800, 1845, 1860 y 1877, que Maddison extrapolió entre dichas fechas para producir estimaciones de

Pese a las discrepancias metodológicas y al continuo debate sobre casos particulares, las estimaciones de Maddison parecen encarnar la emergencia de cierto consenso sobre las tendencias a largo plazo (véase la Tabla 1). Ahora se acepta por regla general que las áreas de Latinoamérica bajo el control efectivo de España o Portugal consiguieron probablemente ingresos per capita equivalentes a los de Europa Occidental y al menos iguales a los de las colonias británicas que se convertirían en los Estados Unidos bien entrado el Siglo Dieciocho. Maddison, por ejemplo, estima que en el 1700 las trece colonias británicas en Norteamérica tenían un PIB per capita bastante por debajo del Caribe y México, y prácticamente igual que el promedio de Latinoamérica. Otros han colocado el PIB per capita de Cuba por encima del de Estados Unidos hasta los 1830s, pese a que México había caído bastante por debajo en torno al 1800⁸. También parece bastante asentado el hecho de que durante el medio siglo posterior al comienzo de las guerras de independencia en 1810, en la mayor parte de Latinoamérica tuvo lugar un pequeño crecimiento económico, si es que hubo alguno. La región de la pampa en Argentina (lana y cuero vacuno) y el Chile rico en cobre empezaron a crecer probablemente antes que Brasil y el resto de las antiguas colonias españolas; mientras que el PIB per capita mexicano descendió de hecho de forma significativa después de 1810⁹.

Las economías Latinoamericanas más grandes, y muchas de las pequeñas, empezaron a lograr aumentos sostenidos en el PIB per capita en algún momento de finales del Diecinueve o a principios del Siglo Veinte. Desde 1870, de

las fechas que necesitaba. Las estimaciones del INEGI fueron tomadas de hecho de las que yo mismo publiqué en 1978, que el INEGI convirtió de dólares de 1970 a pesos según la tasa de intercambio de 1970, de 26.5 pesos por dólar. Maddison dividió cada cifra del INEGI por exactamente 2.5 para convertirlas de pesos de 1970 a dólares de 1990. Las estimaciones mexicanas de Maddison se encuentran en Maddison, *The World Economy*, 191. Las estimaciones originales fueron publicadas en John H. Coatsworth, "Obstacles to Economic Growth in Nineteenth-Century Mexico," *American Historical Review* 83, no. 1 (February 1978): 82; las cifras del INEGI, que citan esta fuente están en *Estadísticas históricas de México*, 2 vols (México, 1985), 1:300, 311 (tabla 9.1).

8 Para Cuba, véase Pedro Fraile Balbín, Richard J. Salvucci, y Linda K. Salvucci, "El caso cubano: Exportación e independencia" en *La independencia americana: Consecuencias económicas*, ed. Leandro Prados de la Escosura y Samuel Amaral (Madrid: Alianza Universidad, 1993), part II, cap. 3. Véase también John H. Coatsworth, "Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America," en *Latin America and the World Economy Since 1800*, editado con Alan M. Taylor (Cambridge: Harvard University Press, 1998), 23–54.

9 La evidencia anecdótica sugiere que el PIB per capita mexicano cayó de forma acusada durante las guerras de la independencia. Hubo recuperaciones parciales en breves períodos y en algunas regiones. Véase, por ejemplo, el útil estudio de Margaret Chowning sobre Michoacán que defiende una recuperación en la agricultura (el sector menos afectado por la agitación de México) desde finales de los 1830s hasta 1845 en *Wealth and Power in Provincial Mexico: Michoacán from the Late Colony to the Revolution* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1999). Sin embargo, no hay evidencias creíbles en la literatura para sugerir que el PIB per capita del país en su conjunto volvió a los últimos niveles coloniales hasta el temprano Porfiriato.

acuerdo con Maddison, las ocho economías principales de Latinoamérica han crecido a una tasa más o menos igual a la de Estados Unidos en su conjunto, aunque más rápido antes de 1930 que después. De hecho, hasta la Segunda Guerra Mundial, las ocho economías grandes crecieron más rápido que el promedio de los países avanzados que más tarde formarían la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La convergencia finalizó con la era de industrialización substitutiva de la importación (ISI). Las estrategias de crecimiento orientadas hacia el interior funcionaron mejor en unos lugares que en otros, pero funcionaron pobemente en términos generales. Desafortunadamente, el colapso de la ISI no ha dado lugar aún a una alternativa con éxito. En el último cuarto del Siglo Veinte, el crecimiento del PIB per capita en Latinoamérica cayó hasta la mitad del de los Estados Unidos (0.91 por ciento por año para Latinoamérica frente al 1.86 para los Estados Unidos en el período 1973-2001)¹⁰.

Tabla 1. PIB per capita (en dólares internacionales de 1990)

	1500	1600	1700	1820	1870	1900	2000
México (Maddison)	425	454	568	759	674	1.366	7.218
México (Coatsworth)	c.550	755	755	566	642	1.435	
Otros en Latinoamérica (se excluye el Caribe)	410	431	502	663	683		5.508
Brasil	400	428	459	646	713	678	5.556
Países del Caribe	400	430	650	636	549	880	5.634
Latinoamérica	416	438	527	692	681	1.110	5.838
Estados Unidos	400	400	527	1.231	2.445	4.091	28.129

Fuentes: Véase Angus Maddison, *The World Economy: Historical Statistics* (Paris: OECD, 2003), 113–50, 262; John H. Coatsworth, “Mexico” en *The Oxford Encyclopedia of Economic History*, ed. Joel Mokyr (New York: Oxford University Press, 2003), 501–07.

Los datos sobre las condiciones de vida muestran tendencias similares: una situación de estancamiento hasta finales del Siglo Diecinueve y una pequeña pero firme mejora a partir de ahí. En la mayor parte de Latinoamérica, por ejemplo, la expectativa de vida al nacer (30-35 años) y las tasas de mortalidad infantil (cerca de las 300 por 1000 nacidos vivos) se mantuvieron en niveles comparables a los del Imperio Romano hasta aproximadamente el

10 Maddison, *The World Economy*, 263. Véase también la discusión en la “Introducción” de los editores a Gerardo Della Paolera y Alan M. Taylor, eds., *A New Economic History of Argentina* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2003), 1–18. La experiencia de países individuales varía, por supuesto. Argentina cosechó espectaculares ganancias hasta 1913 y creció más lentamente que el resto de Latinoamérica después de 1930. Los aumentos de productividad de México de la era pre-1930 fueron interrumpidos por la revolución de 1910, pero la economía mexicana creció más rápido que la mayoría durante la era de la ISI.

1900; mientras que los niveles de alfabetización en la mayoría de los países no habían alcanzado aún al 30 por ciento de la población adulta¹¹. En el curso del Siglo Veinte, la expectativa de vida ha aumentado hasta más de 70 años y la mortalidad infantil ha disminuido en una magnitud parecida, hasta 30 o menos por 1000 en la mayoría de los países. Los nuevos estudios sobre la estatura de las poblaciones que se remontan hasta la era Pre-hispánica han comenzado a arrojar luz sobre las fluctuaciones en los estándares biológicos de vida¹². Mientras que son bastante evidentes las diferencias entre regiones y entre períodos temporales, las mejoras sostenidas son en gran medida un fenómeno del Siglo Veinte. Este patrón difiere del de las tempranas industrializaciones en Gran Bretaña, Estados Unidos y Europa Occidental donde la productividad aumentó rápidamente durante la Revolución Industrial del Siglo Diecinueve, mientras que las condiciones de vida cayeron o se estacaron y no remontaron hasta décadas más tarde¹³. En Latinoamérica los indicadores de productividad y bienestar aumentaron de forma simultánea en el Siglo Veinte.

Pese a que los estándares de vida crecieron, también aumentó la desigualdad. La Modernización parece haber producido una nueva concentración masiva de la propiedad de la tierra, provocada entre otras cosas por los ferrocarriles, que trajeron oportunidades de explotación comercial a las otras regiones aisladas; el cambio tecnológico (especialmente en el azúcar) que crearon economías de escala; el rápido desarrollo de las grandes plantaciones de bananas en los trópicos; y la venta de tierras públicas en grandes unidades a empresas catastrales y a emprendedores bien conectados¹⁴. La nueva concentración de la propiedad

11 El caso mexicano es representativo. Véase INEGI, *Estadísticas históricas de México*, 2 vols. (Mexico: INEGI, 1985). Los países y regiones de asentamiento predominantemente europeo con poblaciones más pequeñas de indígenas o descendientes africanos tendieron a aumentar la alfabetización y a lograr mejoras en los indicadores de salud más rápidamente que otros. Para las tasas de alfabetización véase Elisa Mariscal y Kenneth L. Sokoloff, "Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800–1945," en *Political Institutions and Economic Growth in Latin America*, ed. Stephen Haber (Stanford: Hoover Institution Press, 2000), 165–75.

12 Para un excelente ejemplo reciente de este trabajo, que hace uso de una base de datos inusualmente amplia, véase Adolfo Meisel R. y Margarita Vega A., "La estatura de los colombianos: Un ensayo de antropometría histórica, 1910–2002 (Documentos de Trabajo sobre Economía Regional 45, Centro de Estudios Regionales, Banco de la República, Cartagena, May 2004). Véase también Moramay López Alonso y Raúl Porras Condey, "The Ups and Downs of Mexican Economic Growth: The Biological Standard of Living and Inequality, 1870–1950," *Economics and Human Biology* 1 (2003): 169–86. Los datos mexicanos muestran un declive en la altura desde 1870s hasta los 1920s, con aumentos posteriormente.

13 Sobre los estándares de vida durante las revoluciones industriales, véase John Komlos, "Shrinking in a Growing Economy: The Mystery of Physical Stature during the Industrial Revolution," *Journal of Economic History* 58, no. 3 (September 1998): 779–802, y Roderick Floud y Richard Steckel, eds., *Health and Welfare during Industrialization* (Chicago: University of Chicago Press, 1997).

14 Sobre el impacto de los ferrocarriles en la propiedad de la tierra en México, véase John

de la tierra desencadenó la violencia en las provincias indígenas densamente pobladas del sur y el centro de México, y más tarde en las montañas andinas¹⁵. En Argentina, la tendencia hacia la concentración de la propiedad de la tierra fue bastante anterior, cuando el gobierno premió a sus amigos y a las tropas indias con amplias extensiones desde muy pronto después de la independencia hasta la “Conquista del Desierto” en 1879. Sin embargo, el efecto de estas dádivas en la concentración de la *riqueza* y del *ingreso* fue limitado, porque los valores de la tierra se mantuvieron bajos hasta que los ferrocarriles y los congeladores de los barcos crearon las oportunidades para una explotación comercial beneficiosa a gran escala¹⁶. La tendencia hacia la concentración de la riqueza en el campo coincidió en muchos países con el aumento de las recompensas de capital, tierra y habilidades para los propietarios en relación con los salarios de las mayorías no cualificadas. La inmigración del sur de Europa hacia Argentina, Brasil, Uruguay y otros países tendió a aumentar la presión a la baja hacia los salarios¹⁷. A diferencia de otras regiones en proceso de modernización, la mayor parte de Latinoamérica no experimentó una tendencia contraria hacia una mayor igualdad una vez más avanzado el proceso de desarrollo. En la era posterior a la Segunda Guerra Mundial, dos poderosas tendencias actuaron en contra de la igualdad. Primero, el modelo reinante de industrialización substitutiva de la importación generado por el Estado tendió a aumentar la desigualdad de salarios, tanto por el hecho de inflar los salarios

H. Coatsworth, “Railroads, Landholding and Agrarian Protest in the Early Porfiriato,” *Hispanic American Historical Review* 54, no. 1 (February 1974): 48–71. Para el caso cubano, y una interesante reinterpretación de las consecuencias de la concentración del azúcar, véase Alan Dye, *Cuban Sugar in the Age of Mass Production: Technology and the Economics of the Sugar Central, 1899–1929* (Stanford: Stanford University Press, 1998); sobre el gran tamaño de las plantaciones de banana, véase el trabajo clásico de Charles Morrow Wilson, *Empire in Green and Gold: The Story of the American Banana Trade* (New York: H. Holt and Co., 1947). Sobre las encuestas y venta de tierras públicas, véase Robert H. Holden, *Mexico and the Survey of Public Lands: The Management of Modernization* (DeKalb, IL: Northern Illinois University Press, 1994).

15 Para un intento de cuantificación, véase John H. Coatsworth, “Patterns of Rural Rebellion in Latin America: Mexico in Comparative Perspective,” en *Riot, Rebellion, and Revolution: Rural Social Conflict in Mexico*, ed. Friedrich Katz (Princeton: Princeton University Press, 1988), 21–62.

16 Sobre Argentina, véase el ensayo de Túlio Halperin Donghi, “Argentina: Liberalism in a Country Born Liberal,” en *Guiding the Invisible Hand: Economic Liberalism and the State in Latin American History*, ed. Joseph L. Love and Nils Jacobsen (New York: Praeger, 1988), 99–116. Véase también, Lyman Johnson, “The Frontier as an Arena of Social and Economic Change: Wealth Distribution in Nineteenth-Century Buenos Aires Province” (Artículo no publicado).

17 En Argentina, los salarios reales aumentaron de hecho durante este período, pero Alan M. Taylor afirma que sin inmigración los salarios habrían sido un 25 por ciento más altos a inicios de la Primera Guerra Mundial, en “Peopling the Pampas: On the Impact of Mass Migration to the River Plate, 1870–1914,” *Explorations in Economic History* 34, no. 1 (1997): 100–23; véase también Jeffrey G. Williamson, “Winners and Losers over Two Centuries of Globalization” (National Bureau of Economic Research, Working paper 9161 Cambridge, MA: September 2002), 17–23.

en las industrias protegidas como por proporcionar salarios y prestaciones relativamente altas a los funcionarios. En segundo lugar, la alianza política y económica que las clases dominantes y las élites gobernantes de Latinoamericana forjaron con los Estados Unidos durante la Guerra Fría, proporcionaron a Latinoamérica medio siglo de gobiernos decididamente más conservadores en asuntos sociales que la mayor parte de la población de la región.

Los elevados niveles de desigualdad tienen al menos dos consecuencias importantes para la mayoría de los países latinoamericanos. En primer lugar, la desigualdad frena las mejoras en los estándares de vida. Los indicadores de bienestar en Latinoamérica mejoraron a lo largo del Siglo Veinte, pero la desigualdad relacionada con altas tasas de crecimiento de la población hicieron que el progreso fuera menor que en otros sitios. En segundo lugar, la desigualdad contribuyó a mantener las tasas de pobreza excepcionalmente altas en toda la región hasta el Siglo Veintiuno. Latinoamérica continúa siendo hoy en día la región más desigual en todo el planeta¹⁸.

Mucho de lo que ahora sabemos sobre estas tendencias históricas, especialmente en términos cuantitativos, es un conocimiento que se deriva de la investigación iniciada en los 1950s. Además, los temas propuestos por la generación de posguerra de economistas estructuralistas, y por su descendencia dependiente de los 1960s y los 1970s, ha vuelto ahora para enriquecer, si bien a veces también para frustrar, el debate académico en los comienzos de este nuevo siglo. Como Love demuestra, la historia intelectual del debate académico en la era posterior a la Segunda Guerra Mundial dejó un amplio y variado paisaje de grandes cimas y valles, y no pocas áreas pantanosas dispuestas a atrapar al viajero desprevenido. Ahora sabemos tres cosas importantes de los estructuralistas, incluyendo en particular a los cepalinos (es decir, aquellos que trabajaron para o, de modo más amplio, aquellos que fueron formados por o que en general estaban de acuerdo con el CEPAL, la Comisión Económica de Naciones Unidas para Latinoamérica) que no han recibido la atención adecuada en la historiografía. La primera es que, además de su trabajo teórico y sus ensayos de historia económica general, los cepalinos crearon e implementaron un ambicioso programa de investigación económica y recolección de datos en un país tras otro. En varios países, los primeros intentos serios de construir registros nacionales y desarrollar estimaciones plausibles de las tendencias del PIB en el pasado fueron llevados a cabo por el CEPAL, o por economistas formados por el CEPAL¹⁹. Es simplemente falso que los estructuralistas y los

18 Para un estudio del Siglo Veinte, véase Rosemary Thorp, *Progress, Poverty and Exclusion: An Economic History of Latin America in the Twentieth Century* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1998), cap. 13.

19 Sobre Chile por ejemplo, véase United Nations Economic Commission for Latin America (ECLA o en español CEPAL, Comisión Económica de las Naciones Unidas para Latinoamérica), *Antecedentes sobre el desarrollo económico de la economía chilena 1925-52* (Santiago, Chile:

dependentistas no hicieran investigación empírica seria, cuantitativa o cualitativa; con frecuencia, ellos fueron los primeros historiadores de la economía en hacerlo²⁰.

En segundo lugar, ahora también sabemos que la aprobación por parte del CEPAL de la industrialización substitutiva de la importación basada en unos elevados niveles de protección de tarifas había sido la estrategia de política económica dominante en todas las principales economías latinoamericanas durante al menos el medio siglo precedente. De hecho, Latinoamérica fue la región más proteccionista en todo el mundo desde que disponemos de datos, es decir, mediado el Siglo Diecinueve. México, Argentina, Brasil, Perú y Chile adoptaron políticas explícitas de protección industrial bastante antes de la Primera Guerra Mundial. En los 1930, cuando los registros convencionales sugieren que la región se volcó hacia el interior, Latinoamérica perdió de hecho su posición como la región más proteccionista del mundo, cuando otras regiones adoptaron estrategias de tarifas elevadas y se pusieron al día. Lo que cambió en Latinoamérica en los 1930s, pero entonces sólo lentamente, fue el uso de barreras no tarifarias para complementar los régimenes de tarifas elevadas que ya habían estado en vigor durante un siglo –y los comienzos de la promoción industrial generada por el Estado como añadido a la protección²¹.

En tercer lugar, ahora también sabemos que los Estados Unidos apoyaron, promovieron y presionaron para la adopción de políticas de ISI en el mundo menos desarrollado en los 1950s. Es verdad que los Estados Unidos se opusieron a la creación del CEPAL e hicieron lo que pudieron para desacreditar a la institución y sus consejos, pero las objeciones de Estados Unidos al CEPAL no tenían nada que ver con la ISI per se. Se centraron en la defensa que el CEPAL hizo de la regulación y la planificación estatal. Los Estados Unidos temían que las políticas económicas influenciadas por el CEPAL conducirían a

Pacífico, 1954); véanse también los dos volúmenes sobre Argentina publicados en 1959 como parte de un proyecto más amplio titulado *Ánalisis y proyecciones del desarrollo económico*, Part V. *El desarrollo económico de la Argentina*, 2 vols. (Mexico: United Nations Department of Economic and Social Affairs, 1959).

20 Inexplicablemente, el capítulo introductorio de Stephen Haber a *How Latin America Fell Behind* (citado más arriba) sugiere que los estructuralistas y los dependentistas eran culpables de negación e incluso cierto desdén de la investigación empírica. En este caso, fue Haber quien interpretó erróneamente los hechos. Incluso más extenso y anacrónico fue la identificación de Douglass C. North de “los estudios latinoamericanos” con “una larga tradición ... [de] explicaciones sobre el retraso del crecimiento de la región en términos de dependencia” y la extraña sugerencia de que la integración de la “historia, la economía y la política ... no ha sido parte de ... la literatura sobre el desarrollo de Latinoamérica...” en North, “Concluding Remarks: The Emerging New Economic History of Latin America,” en Haber, ed., *Political Institutions and Economic Growth in Latin America*, 273.

21 Véase John H. Coatsworth y Jeffrey G. Williamson, “Always Protectionist? Latin American Tariffs from Independence to Great Depression,” *Journal of Latin American Studies* 36, no. 2 (May 2004): 205–32.

la creación de empresas estatales o de subsidios para las compañías domésticas, y cualquiera de ambas opciones cerraría oportunidades a las empresas multinacionales de Estados Unidos que estaban buscando saltar por encima de los muros tarifarios y construir factorías locales, produciendo para los mercados domésticos en los países latinoamericanos más grandes²².

El nexo clave entre los estructuralistas y los escritores de la posterior Escuela de la Dependencia –aparte del hecho de que eran con frecuencia las mismas personas– fue la preocupación de ambos por las instituciones como determinantes clave del éxito o el fracaso económico. Para Raúl Prebisch, la clave para comprender el supuesto deterioro de los términos de comercio, que según este autor afectaba a la mayor parte de Latinoamérica y del mundo en desarrollo, no se situaba en el mercado sino en el ámbito institucional. Los términos de intercambio comercial se deterioraron para los fabricantes de productos primarios porque los acuerdos sindicales en las industrias manufactureras del mundo desarrollado hacían difícil reducir los salarios durante los períodos de recesión en lugar de reducir los precios cuando la demanda descendiera²³. La ausencia de instituciones privadas efectivas del mismo tipo en el Tercer Mundo hacía imposible seguir una estrategia similar en dichos países. En Latinoamérica, como señala Love, los estructuralistas se centraron en las “estructuras” institucionales, tales como la concentración de la propiedad de la tierra. Uno de los debates más importantes surgió sobre la afirmación de los estructuralistas de que el *latifundismo*²⁴ generó inflación al limitar la oferta de productos agrícolas. Los economistas de la Escuela de Chicago rebatieron este argumento de forma efectiva, mostrando que la inflación no se derivaba de la oferta inelástica de productos agrícolas (o de otro tipo) sino de un exceso de oferta de dinero relacionada con el déficit del gobierno²⁵.

Generalmente se asume que la generación de escritores de la Escuela de la Dependencia en los 1960s y los 1970s se interesó principalmente por las relaciones económicas entre el núcleo desarrollado de naciones industriales capitalistas y la periferia subdesarrollada. En realidad la mayoría de los dependentistas, tales como Fernando Henrique Cardoso y Enzo Falleto, por

22 Sylvia Maxfield y James Nolt, “Protectionism and the Internationalization of Capital: U.S. Sponsorship of Import Substitution Industrialization in the Philippines, Turkey and Argentina,” *International Studies Quarterly* 34 (1990): 44–81.

23 Véase United Nations Economic Commission for Latin America, *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (Lake Success, N.Y.: CEPAL, 1950); véase también el ensayo de Joseph Love en este monográfico (LARR, 40, 3, 2005).

24 En español en el original [Nota del Traductor].

25 Véase la discusión de Love sobre los estructuralistas en este monográfico (LARR, 40, 3, 2005). Para una expresión clara de la visión, ahora universalmente aceptada, de que la oferta de dinero determina la tasa de inflación en cualquier ambiente estructural, véase Arnold Harberger, “El problema de la inflación en América Latina,” *Boletín Mensual del Centro de Estudios Monetarios* (Buenos Aires, Argentina), June 1966: 253–69.

referirnos a los iconos, casi no le dedicaron tiempo a analizar las *relaciones* de Latinoamérica con el mundo desarrollado²⁶. En cambio, centraron su atención en el impacto de las tendencias en el sector exterior (incluyendo la producción de exportaciones y la inversión directa de capital extranjero) en la evolución de la formación de una clase doméstica, la estructura económica, las coaliciones políticas y las instituciones. Mucho de lo que descubrieron y escribieron sobre estos temas se acepta ahora como un lugar común, al respecto del cual no hay controversias. Mucho menos duraderos fueron los modelos dependentistas que se centraron directamente en las relaciones económicas exteriores. La hipótesis de Prebisch sobre los términos de comercio era probablemente errónea, pese a que aún sea debatida²⁷. Los modelos sobre el “intercambio desigual” o la extracción y transferencia de excedentes desde la periferia al núcleo no pudieron verificarse empíricamente²⁸.

Lo más importante de todo, el consenso entre economistas e historiadores económicos de Latinoamérica sobre la relación entre los lazos externos y el desempeño económico ha cambiado ahora 180 grados desde hace medio siglo. Las generaciones estructuralista y dependiente creían que los lazos económicos externos de Latinoamérica con el mundo desarrollado promoverían el crecimiento económico sólo si estuviera cuidadosamente regulado por un estado fuerte. Muchos, como Celso Furtado, argumentaron que los episodios precedentes de booms de exportación habían destruido los suelos o que se trajeron minerales que acabaron con “involuciones”, caídas económicas que dejaron a regiones y economías enteras peor de lo que estaban. La mayoría pensaban que la intervención de un estado fuerte podría manipular el comercio exterior y los flujos de capital para promover la industria doméstica y escapar de dicho patrón histórico, pero algunos escritores eran más pesimistas²⁹. La investigación de historia económica en las dos últimas décadas, parte de la cual se basaba en el trabajo económico iniciado por los propios dependentistas, ha dado lugar ahora a un consenso de signo contrario: a largo plazo, los países abiertos al comercio exterior y a los flujos de capitales han tendido a crecer

26 Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto, *Dependency and Development in Latin America* (Berkeley: University of California Press, 1979).

27 Sobre los términos del debate sobre el comercio, véase Christopher Blatman, Jason Hwang y Jeffrey G. Williamson, “The Terms of Trade and Economic Growth in the Periphery, 1870–1983” (Working Paper 9940 National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, August 2003).

28 Véase por ejemplo, la influyente obra de Andre Gunder Frank *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil* (New York: Monthly Review Press, 1967); menos conocido fuera de Latinoamérica fue el trabajo de Ruy Mauro Marini, *Dialéctica de la dependencia* (Mexico: Ediciones Era, 1973).

29 Véase la lúcida discusión de Furtado en el ensayo de Love en este monográfico (LARR, 40, 3, 2005).

más rápido y a alcanzar niveles más altos de PIB per capita antes que otros. Esto es cierto desde la última era colonial³⁰.

Desde que los académicos estructuralistas y dependentistas, según parece, malinterpretaron el tema del crecimiento, los académicos sucesivos han venido a pasar por alto lo que interpretaron bien. Tres de las intuiciones clave en este literatura están reapareciendo ahora, de forma que resulta especialmente relevante hacerlas explícitas. En primer lugar, los dependentistas insistieron en que el mundo menos desarrollado no podría conseguir el éxito económico siguiendo el camino trazado por las naciones desarrolladas. En cierta medida esta insistencia surgió en respuesta a la visión modernizadora, igualmente insistente, de que el modelo anglo-americano, entendido como la demostración de la eficacia de los mercados abiertos y el libre comercio, debería ser adoptado por Latinoamérica. El contra-argumento era demasiado fácil: Latinoamérica era diferente, y se enfrentaba a finales del Siglo Veinte a un entorno internacional diferente a los que Gran Bretaña y los Estados Unidos se enfrentó a principios del Siglo Diecinueve.

En segundo lugar afirmaron, correctamente según parece, que la dependencia externa exacerbaba la desigualdad económica en el mundo menos desarrollado. Fernando Henrique Cardoso defendió, por ejemplo, que la dependencia externa no hacía al crecimiento económico imposible, sino simplemente inmoral³¹. Por supuesto, bastante antes del principio del crecimiento económico generado por las exportaciones, la subyugación de los indios nativos americanos y la esclavitud y la migración forzada de los africanos ya había incrustado la desigualdad en el tejido de muchas sociedades latinoamericanas. El peso relativo atribuido a la desigualdad histórica en el estatus legal y en la estructura de clases relacionados con los sistemas de castas y de esclavitud, en oposición a la desigualdad de ingresos y riqueza exacerbados por el inicio de la modernización es todavía un asunto sujeto a debate (véase más abajo). En tercer lugar, el énfasis estructuralista y dependentista en cuestiones de economía política y desarrollo institucional tiene un nuevo eco contemporáneo. Pocos de los cepalinos antes o ahora se sorprenderían de saber que los historiadores económicos, junto con los politólogos y los economistas, están ahora asumiendo la idea de que la desigualdad lleva a la creación de instituciones que inhiben el desempeño económico.

Los regímenes militares que clausuraron el debate político en Latinoamérica entre 1963 y los 1980s dejaron una huella permanente en la historia

30 Véase, "Trajectories." Para un test estadístico del Siglo Veinte, véase Alan M. Taylor, "On the Costs of Inward-Looking Development: Price Distortions, Growth, and Divergence in Latin America," *The Journal of Economic History* 58, no. 1. (March 1998): 1–28.

31 Véase Fernando Henrique Cardoso, "Industrialization, Dependency and Power in Latin America," *Berkeley Journal of Sociology* 17 (1972): 79–95.

intelectual de la región. Algunos de los regímenes militares (por ejemplo, en Argentina y Brasil) adoptaron una forma de nacionalismo primitivo que se mostró consistente con los argumentos estructuralistas y dependentistas sobre la necesidad de una gestión liderada por el Estado tanto de la economía doméstica como de las relaciones económicas exteriores. Pocos siguieron la decisión del régimen chileno de abrazar los mercados abiertos y el libre comercio. Pese a que fugas ocasionales de dependentistas terminaron trabajando para los gobernantes militares, el principal efecto del gobierno militar fue la finalización de las grandes teorías y las visiones utópicas. No fue sólo que estos regímenes castigaran y estigmatizaran abiertamente dicha forma de pensamiento; sino que de modo más profundo se generalizó la creencia de que tales teorías y visiones habían fracasado.

En la historia de la economía, el paso de cuestiones macro-históricas a los temas de micro-economía coincide con esta tendencia general. La coincidencia fue obscurecida por la persistencia de la competición entre la aún controvertida aproximación “neoclásica” a la economía y las antiguas tradiciones institucionalista y marxista. La llegada a Latinoamérica de la “Nueva historia de la economía”, que recorrió primero los Estados Unidos en los 1960s, se retrasó probablemente por la resistencia local y por el declive relativo de la investigación académica sobre Latinoamérica en Estados Unidos que tuvo lugar en los 1970s y los 1980s. Al margen de estas advertencias, la preocupación de los nuevos historiadores de la economía por aquellas cuestiones que se derivaban principalmente de la teoría microeconómica era consistente con las tendencias de otras disciplinas. Además, la emergencia del Consenso de Washington³² y el colapso del socialismo en la Europa del Este apoyó el punto de vista según el cual, incluso si la historia no había terminado realmente, la mayoría de las Grandes Preguntas ya estaban planteadas. La investigación de esta época se centró en el impacto del cambio tecnológico (especialmente los ferrocarriles)³³, la historia industrial y empresarial³⁴, y el diseño de políticas e instituciones en sectores clave de las economías más grandes de la región³⁵. Este trabajo con-

32 El término “Consenso de Washington” fue acuñado por John Williamson en un volumen de artículos que editó bajo el título *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1990). Según la definición de Williamson, el Consenso de Washington incluye mejor gestión fiscal, desregulación de los mercados de productos, factores y moneda, privatización de recursos públicos, y una gobernanza más efectiva.

33 John H. Coatsworth, *Growth Against Development: The Economic Impact of Railroads in Porfirian Mexico* (DeKalb: Northern Illinois University Press, 1981); William R. Summerhill, *Order Against Progress: Government, Foreign Investment, and Railroads in Brazil, 1854–1913* (Stanford: Stanford University Press, 2003).

34 Véase, por ejemplo, Richard J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico: An Economic History of the Obrajes, 1539–1840* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1987); Stephen Haber, *Industrialization and Underdevelopment* (Stanford: Stanford University Press, 1989).

35 Véase, por ejemplo, Stephen Haber, “The Efficiency Consequences of Institutional Change:

tribuyó de forma significativa a la historiografía económica de Latinoamérica. También hizo posible a las Grandes Preguntas con un fundamento empírico y analítico mucho más sólido.

En los veinticinco años de Consenso de Washington, las economías latinoamericanas han experimentado el peor cuarto de siglo desde el catastrófico segundo cuarto del Siglo Diecinueve. Inicialmente, el colapso de las tasas de crecimiento se atribuyó a los efectos de la crisis financiera precipitada por la devaluación mexicana y la suspensión de pagos de facto en agosto de 1982. Sin embargo, mediados los 1980s la mayor parte de la región había empezado a abandonar las fracasadas estrategias de ISI del medio siglo precedente y estaba abrazando reformas favorables al mercado, incluyendo una mayor apertura a la inversión y el comercio exteriores. Pese a que las tasas de crecimiento se recuperaron ligeramente en los 1990s, cayeron de nuevo en la recesión que dio la bienvenida al Siglo Veintiuno. En una serie de casos el crecimiento siguió siendo anémico o demostró ser a corto plazo, pese a las grandes reformas en política económica. La evidencia empírica que relaciona las tasas de crecimiento con las reformas estructurales del Consenso de Washington es débil (excepto en el caso de la apertura al comercio, que se asocia con un crecimiento más rápido)³⁶. En cualquier caso, los economistas siempre han defendido que uno de los principales determinantes de la crisis y las dificultades de los 1990s y principios de los 2000s fue el fracaso en la implementación completa de las reformas, especialmente aquellas relacionadas con la moderación fiscal³⁷. La mayoría también comparte la idea de que pese a que las reformas económicas pueden constituir una condición necesaria para el éxito no son suficientes para garantizar un crecimiento más rápido. Algunos han aludido a los obstáculos geográficos al crecimiento económico³⁸, pero en los últimos años las discusiones se han centrado cada vez más en las deficiencias institucionales –la protección inadecuada de los derechos de propiedad, las cortes de justicia y las burocracias

Financial Market Regulation and Productivity Growth in Brazil, 1866–1934,” en *Latin America and the World Economy Since 1800*, ed. John H. Coatsworth y Alan M. Taylor (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996), 275–322.

36 Eduardo Lora y Ugo Panizza, “Structural Reforms in Latin America Under Scrutiny” (Research Department Working paper Washington, DC, Inter-American Development Bank, 2002).

37 Véase, por ejemplo, el equilibrado resumen de Arminio Fraga en “Latin America Since the 1990s: Rising from the Sickbed,” *Journal of Economic Perspectives* 18, no. 2 (Spring 2004): 1–18.

38 Para una de las primeras discusiones sobre el tema, véase J. L. Gallup, Jeffrey Sachs y A. Mellinger, “Geography and Economic Development.” *Annual World Bank Conference on Development Economics 1998* (Washington, D.C.: World Bank, 1999); para una aplicación a Latinoamérica, véase Gerardo Esquivel, “Geografía y desarrollo económico en México” (Research Network Working Paper No. R-389 Inter-American Development Bank, Washington, D.C., April 2000). Los obstáculos geográficos incluyen la ausencia de recursos naturales, las difíciles condiciones climáticas, la distancia respecto a canales navegables, y otros similares.

ineficientes y corruptas, y los muchos defectos en el sector público, como pone de manifiesto la evasión de impuestos generalizada, el fraude a la Seguridad Social, el desmoronamiento de las infraestructuras, los sistemas de regulación inadecuados, el retraso de los servicios educativos y de salud, etcétera³⁹.

Las instituciones tienen historia. La mayoría de las historias institucionales tienen dos elementos clave: la política y el camino de dependencia. Las instituciones son creadas y sostenidas por grupos privados y entidades públicas en la arena política. Suelen venir en conglomerados complementarios que se refuerzan mutuamente y que persisten en la ausencia de choques externos o amenazas endógenas. Las condiciones de un equilibrio irregular pero duradero crean las trayectorias de dependencia que abren y cierran oportunidades para el crecimiento económico a largo plazo. La economía política del fracaso económico ha renacido como una preocupación central de los historiadores de la economía de Latinoamérica.

Uno de los trabajos más influyentes en este nuevo campo fue el ensayo seminal de Stanley Engerman y Kenneth Sokoloff, publicado originalmente en un volumen de ensayos editado por Stephen Haber⁴⁰. Para resumirlo directamente, Engerman y Sokoloff defendieron que el factor de las dotaciones (es decir, la cantidad, la calidad y la escasez relativas de tierra, mano de obra y capital) en la Latinoamérica de la era colonial dieron lugar a grandes niveles de concentración de riqueza, especialmente en la propiedad de la tierra, en contraste con la relativamente igualitaria distribución de riqueza en las colonias septentrionales de la Norteamérica británica. La excesiva concentración de riqueza condujo a la concentración del poder político en manos de pequeñas élites y en consecuencia a la creación de instituciones que sirvieron a los intereses de las élites y fracasaron en la protección de los derechos de propiedad de la mayoría de los ciudadanos. Por el contrario, en la mitad atlántica y en el norte de los Estados Unidos, las dotaciones favorecieron las granjas familiares en lugar de las grandes extensiones de terreno. La mayor igualdad en la distribución de la riqueza difundió el poder político más ampliamente e hizo posible la creación de instituciones que protegían a los ciudadanos y sus propiedades del tratamiento arbitrario por parte del gobierno. Como resultado, la gente de los Estados Unidos hizo un uso amplio y continuo del mercado para intercambiar

39 Véase, por ejemplo, Harold L. Cole, Lee E. Ohanian, Alvaro Riascos, y James A. Schmitz, Jr., “Latin America in the Rearview Mirror” (National Bureau of Economic Research Working Paper 11008 Cambridge, MA, December 2004), que defiende que el pobre crecimiento de Latinoamérica es el resultado de las barreras a la competición, tanto externa como doméstica, tales como el proteccionismo, y barreras a la entrada que privilegian a los productores existentes en mayor medida que otras regiones del mundo.

40 Stanley Engerman y Kenneth Sokoloff, “Factor Endowments, Institutions, and Differential Growth Paths among New World Economies,” en Haber, ed., *How America Fell Behind*, 260–304.

productos y demás, mientras que la mayoría de los latinoamericanos, enfrentados a mayores riesgos, no lo hicieron.

La tesis de Engerman y Sokoloff, pese a ser pausible, es casi seguro errónea. Pese a que el marco institucional para la actividad económica colonial no varió mucho en las colonias españolas en América, el PIB per capita medido al final de la era colonial divergió de forma significativa. La brecha entre las colonias españolas más ricas y las más pobres fue casi tan grande como la brecha entre las regiones más ricas y más pobres del mundo a principios del Siglo Diecinueve. En 1800 por ejemplo Cuba tenía un ingreso per capita de 90 dólares, comparado con los aproximadamente 30 dólares de las regiones menos desarrolladas, como Brasil o Perú, una ratio de tres a uno⁴¹. Los datos de Maddison para la economía mundial en 1820 muestran una ratio de cuatro a uno entre la Europa Occidental y África, las regiones más rica y más pobre respectivamente⁴². Además, las colonias esclavistas españolas como Cuba, donde la desigualdad tenía que haber sido la más elevada, disponían del mayor PIB per capita en ese momento. La mayoría de las colonias españolas no eran colonias esclavistas y, ya fueran ricas o pobres, no hay una evidencia sólida que sugiera niveles inusualmente elevados de concentración de la propiedad de la tierra. A diferencia de la Europa Occidental, las élites coloniales de Latinoamérica no monopolizaron la propiedad de la tierra. A lo largo de Meso-América y los Andes, los pueblos y los pobladores indígenas ocuparon la mayor parte de la tierra cultivable; los terrenos europeos se concentraron en las zonas más provechosas comercialmente, cerca de las ciudades y los pueblos y a lo largo de las principales rutas comerciales, pero dejaron amplias extensiones del campo en manos indígenas⁴³. Incluso en las áreas periféricas y fronterizas de la Argentina interior, donde existían enormes terrenos sobre el papel, el valor de la tierra fue mínimo y contribuyó escasamente a la concentración de la riqueza; la fuente real de riqueza, la ganadería, era salvaje y no pertenecía a nadie hasta bien avanzada la independencia. Es decir, la propiedad de la tierra (y de forma más general la riqueza) *no* estaba más concentrada en Latinoamérica que en las trece colonias británicas (o que en la propia Gran Bretaña en proceso de industrialización). Además, en lo que podemos acercarnos al tema, la desigualdad mostraba una correlación *positiva* con el PIB per capita, tanto dentro como entre las colonias españolas en las Américas, siendo el caso paradigmático el de las colonias esclavistas del Caribe, que eran enormemente productivas de acuerdo con cualquier indicador del valor de producción. Pese a que el modelo

41 Coatsworth, "Economic and Institutional Trajectories," 29.

42 Maddison, *The World Economy*, 262.

43 El contraste en este caso es con Europa Occidental donde poderosas aristocracias excluyeron a la mayoría de los campesinos de la propiedad de tierra cultivable, incluso en áreas donde raramente habían sido nunca desarrolladas.

de Engerman y Sokoloff formuló la hipótesis de una relación lineal directa de dependencia entre una inicialmente alta concentración de la propiedad de la tierra en la era colonial y las malas instituciones y el atraso relativo, podemos descartarla con seguridad basándonos en los datos empíricos.

Los orígenes del régimen de derechos de propiedad colonial, junto con los sistemas de castas y esclavitud, así como la mayoría de las demás instituciones económicamente relevantes, no pueden encontrarse en las dotaciones del Nuevo Mundo, sino en las políticas y las prácticas del Viejo Mundo, adaptadas en la medida en que fuera necesario a las condiciones del Nuevo Mundo. No fueron los factores de dotación del Nuevo Mundo, sino las conquistas y la esclavitud de diferentes poblaciones étnicas del Viejo Mundo las que dieron lugar a “malas” instituciones. Pero incluso si las instituciones fundamentales que definieron la organización económica en Latinoamérica fuesen ibéricas en origen, aún es posible que las élites coloniales dominaran el proceso adaptativo, conformándolo de modo que se ajustara a sus propios intereses. Esto ocurrió, es cierto, pero sólo dentro de los límites impuestos por el propio régimen colonial. Por ejemplo, las élites coloniales de la América española no podían esclavizar a la población indígena (después de los 1540s). Además, la Corona también se aseguró de que las poblaciones indígenas no dependieran de las élites de colonos criollos en el acceso a la tierra e insistieron en que los tribunales reales protegieran las tierras indígenas de la usurpación de los magnates locales. Las élites coloniales no podían dominar los gobiernos de amplitud colonial, ni derogar los impuestos y regulaciones sobre el comercio, abolir los monopolios de la Corona o declarar la guerra o la paz. Las élites coloniales eran antes que nada *coloniales*, es decir, relativamente débiles en comparación con las aristocracias europeas propietarias de la tierra, de modo que incluso si la riqueza hubiese estado altamente concentrada, las élites criollas de la América española no podrían haber reconstruido las instituciones que gobernaban la vida económica a su antojo⁴⁴.

La concentración de riqueza y de poder institucional de la élite colonial, que Engerman y Sokoloff atribuyeron al factor de las dotaciones coloniales, surgió en Latinoamérica en realidad bastante más tarde, por diferentes razones y con resultados contradictorios. Marcaron el inicio de la modernización en Latinoamérica a finales del Siglo Diecinueve y principios del Siglo Veinte. Lo que Engerman y Sokoloff vieron como obstáculos para el crecimiento económico –el poder de la élite y la desigualdad económica– facilitaron en la práctica la transición de la región hacia un crecimiento económico sostenido, aunque inestable, durante la mayor parte del Siglo Veinte. Esta ruptura con el

44 John H. Coatsworth y Gabriel Tortella Casares, “Institutions and Long-Run Economic Performance in Mexico and Spain, 1800–2000” (Working Papers on Latin America, Paper No. 02/03–1 David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University, 2002).

pasado llevó décadas conseguirla. Las élites criollas tenían que establecer sus feudos internos, movilizar recursos para suprimir a los campesinos indígenas y otros competidores por el poder político, llevar a cabo cambios legislativos de largo alcance (desde abolir formas arcaicas de tenencia de la propiedad a escribir nuevos códigos comerciales), así como atraer capital extranjero para financiar la infraestructura y la producción de exportaciones. El resultado no fue el estancamiento sino el crecimiento.

¿Cómo consiguió Latinoamérica el crecimiento, cargando con lo que Engerman y Sokoloff tildaron de obstáculos a la participación generalizada en el mercado? Este tema fue tratado recientemente por Stephen Haber y sus colaboradores⁴⁵. “El capitalismo camarada” –o más torpemente, “la integración política vertical” (IPV), como Haber, Armando Razo y Noel Maurer lo denominaron– es un sistema compuesto de “una coalición que ambicionaba rentas, compuesta por los propietarios de capital, un gobierno demasiado débil para establecer un Estado despótico, y un grupo que recibe rentas a cambio de forzar el contrato entre los propietarios de capital y el gobierno”⁴⁶. En lugar de un “gobierno limitado” con constreñimientos institucionales efectivos a la depredación gubernamental, que habría protegido y servido a todos los ciudadanos, lo mejor que México podía hacer después de medio siglo de guerra e inestabilidad, fue la camaradería institucionalizada del Porfiriato la que produjo crecimiento económico al garantizar la protección de una pequeña élite políticamente conectada de banqueros, industriales y empresas extranjeras. La revolución de 1910 rompió el Porfiriato para destruirlo virtualmente a continuación en el caótico período de la guerra civil (1914-1917), pero incluso antes de que los enfrentamientos hubiesen terminado los nuevos acuerdos se habían roto. El modelo de IPV propuesto por Haber, Razo y Maurer proporciona un marco útil para tratar un tema fundamental en la historiografía económica de Latinoamérica, esto es, cómo dar cuenta de las respetables tasas de crecimiento económico en la región en el Siglo Veinte, pese a la persistente inestabilidad política. Extender este marco analítico al resto de Latinoamérica ayudaría a depurar y profundizar en nuestra comprensión de la economía política de la región. Lo mejor del modelo es su capacidad para iluminar relaciones que transformaron intereses creados en el tipo de compromisos creíbles contra la expropiación (en sus muchas formas) que persuadieron a los capitalistas para hacer inversiones. Es menos adecuado, sin embargo, para abordar los temas macro-económicos a los que se enfrentan los gobiernos con IPV con horizontes

45 Stephen Haber, Armando Razo, y Noel Maurer, *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876–1929* (Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2003).

46 Ibid., 29. Según la concepción de los autores, la IPV es la versión institucionalizada del capitalismo de los camaradas.

de largo plazo. En el caso mexicano, por ejemplo, Haber et al. tratan la creación de Banamex en los 1880s como un caso de acuerdos internos con los que el gobierno mexicano consiguió un flujo de ingresos por parte del banco a cambio de privilegios que no podían ser revocados sin dañar al propio gobierno. Esto es cierto hasta donde llega su alcance, pero, como Haber et al. reconocen, el gobierno de Díaz jugaba también a apuestas mayores, buscando utilizar los bancos como parte de una estrategia para lograr un conjunto coherente de objetivos monetarios, fiscales y de desarrollo⁴⁷. Los gobiernos con IPV no fueron meramente depredadores, como el modelo asume, sino a veces sagaces. En los 1930s, muchos de dichos regímenes demostraron incluso ser suficientemente flexibles como para adoptar temporalmente un aspecto populista.

Sería erróneo, sin embargo, rechazar la hipótesis de la existencia de un lazo significativo entre los desarrollos coloniales y el rendimiento económico moderno. De hecho, la conexión entre los regímenes coloniales ibéricos y el retraso económico ha ocupado un lugar prominente en la literatura sobre Latinoamérica desde antes de la Independencia. Esta idea convencionalmente asumida recibió recientemente un apoyo nada convencional en una serie de artículos de Daron Acemoglu, Simon Johnson y James A. Robinson, el primero de los cuales, titulado “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”⁴⁸, apareció en la *American Economic Review* en el 2001⁴⁹. Acemoglu, Johnson y Robinson mostraron que las áreas coloniales con elevadas tasas de mortalidad (principalmente por enfermedades tropicales) atrajeron a menos colonos europeos, y que aquellos que permanecieron actuaron sobre todo como administradores coloniales e hicieron de explotadores de las poblaciones esclavas, ya fueran locales o importadas. Estas áreas tienden a tener economías modernas menos productivas, mientras que las colonias que atrajeron mayores proporciones de colonos europeos tendieron a funcionar mejor a largo plazo. Estos autores, como Engerman y Sokoloff, atribuyeron la diferencia moderna de ingresos entre ambos tipos de colonias a las diferencias en las instituciones. Las colonias gobernadas por pequeñas élites extranjeras cargaron con instituciones que no protegían los derechos de propiedad de los ciudadanos comunes; las colonias con poblaciones predominantemente europeas terminaron con buenas instituciones. En contraste con Engerman y Sokoloff, que defendieron que la desigualdad en la *riqueza* determinó el desarrollo institucional, Acemoglu, Robinson y Johnson defendieron la primacía

47 Sobre la estrategia del régimen Porfiriano para utilizar el nuevo banco al servicio de metas políticas más amplias, véase Thomas Passananti, “Managing Finance and Financiers: The Politics of Debt, Banking and Money in Porfirian Mexico” (Tesis doctoral no publicada, University of Chicago, 2001).

48 “Los orígenes coloniales del desarrollo comparado: una investigación empírica” [N. del T.]

49 American Economic Review, 91, nº5 (December 2001): 1369-405.

de las desigualdades en el *estatus legal* y los *derechos políticos*, determinados no sólo por los factores de dotación sino también por la estructura del dominio colonial. Un artículo posterior de los mismos autores documentó lo que ellos llamaron “el cambio de fortuna”⁵⁰. Las áreas del globo que eran las más urbanas y avanzadas antes de la colonización europea (tales como el México Central y las altitudes peruanas), afirman, cayeron bien atrás después de la conquista. En este caso el mecanismo causal es similar –la presencia de densas poblaciones de indígenas que las autoridades coloniales subyugaron y explotaron. Según esta lectura, el elemento clave de las deficiencias institucionales que han inhibido el crecimiento y el desarrollo en el Siglo Veinte no se encuentra en los factores de dotación per se sino en la economía *política* de la conquista y la esclavitud.

Este trabajo reciente ha planteado, o quizás simplemente replanteado, dos de las cuestiones principales tratadas por los historiadores y economistas estructuralistas y dependentistas hace dos generaciones. La primera cuestión es si la evidencia disponible permitirá una investigación sistemática de los mecanismos precisos que vinculan la sociedad, la política y las instituciones coloniales con el rendimiento económico durante la época colonial y a continuación de la misma. La segunda cuestión es cómo el nuevo equilibrio político-económico que surgió a finales del Siglo Diecinueve (el capitalismo “camarada” de Haber o la Integración Política Vertical) puede haber sido modelado por el legado colonial al que finalmente reemplazó. Sin embargo, contrariamente a Engerman y Sokoloff, ni una ni otra puede responderse mirando a la propiedad de la tierra colonial. El poder político y económico en Latinoamérica desde los tiempos pre-hispánicos se ha acumulado poderosamente sólo cuando las autoridades urbanas han conseguido dominar las zonas rurales.

La ruptura en la economía política de finales del Siglo Diecinueve se produjo después de contiendas y agitación prolongadas en las que el equilibrio se alteró de manera decisiva a favor de las élites económicas, pero este cambio sólo podía haber ocurrido en una era de globalización generada por las exportaciones. Haber y sus colaboradores demostraron claramente esta conexión al atribuir el éxito de Díaz en la creación de su régimen pionero de IPV en México a “una ventaja que no estaba disponible para ningún presidente mexicano anterior: la posibilidad de integrarse con la economía de los Estados Unidos”⁵¹. Esta hipótesis les parecerá a algunos lectores excesivamente dependentista, pero es casi seguramente cierta. Sin los ferrocarriles con los que hacer los recursos de México económicamente accesibles, junto con la inversión extranjera (y

⁵⁰ Acemoglu, Johnson y Robinson, “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution,” *Quarterly Journal of Economics*, 117 (November 2002): 1231–94.

⁵¹ Haber et al., *Politics of Property Rights*, 47.

doméstica) que conllevó su construcción, el régimen de Díaz habría fracasado. A lo largo de Latinoamérica a finales del Siglo Diecinueve y principios del Veinte, los regímenes con IPV tuvieron éxito como consecuencia de la globalización donde sus predecesores habían fracasado. Así, sospecho que a medida que estas cuestiones sigan siendo exploradas, los estudiantes y académicos se encontrarán pronto buscando inspiración en algunos de los antiguos textos estructuralistas y dependentistas que muchos dejaron de leer hace una o dos décadas.

Un buen diagnóstico es al menos tan importante como encontrar la medicina adecuada. Mientras que los latinoamericanos (y los latinoamericanistas) buscan la forma de salir del estancamiento económico que la región ha experimentado durante el último cuarto de siglo, las críticas del Consenso de Washington y de la globalización seguramente se intensificarán. En la medida en que dichas críticas tengan éxito al persuadir a los votantes de que la región mejoraría con menos comercio e inversión exterior, menos importación de tecnología, mayor inflación y más regulación y propiedad estatales, éstas deberían verse como costosas distracciones en el mejor de los casos.

Por otro lado, quizás la región está siendo testigo no tanto del colapso del Consenso de Washington como de la desintegración a cámara lenta de la economía política que surgió a finales del Siglo Diecinueve. Este sistema de instituciones débiles (incluso con gobiernos grandes y ocasionalmente represivos) y concentración de la riqueza sostuvo el crecimiento económico y las mejoras graduales en las condiciones de vida durante la mayor parte del Siglo Veinte. Demostró ser suficientemente flexible como para incorporar variantes populistas o estatistas, pero ha sufrido en los últimos años cuando las políticas neo-liberales, impuestas inicialmente por condicionantes e intereses externos, han reducido la capacidad de los gobiernos para sostener la posición privilegiada de muchos sectores y grupos protegidos. Incluso así, podría haberse ajustado y sobrevivido de no haber sido por la transición a gobiernos democráticos en gran parte de la región.

El “sistema económico en el que los derechos de propiedad son estipulados y puestos en vigor como bienes privados”⁵² ahora parece agotado. Como afirman Haber, Razo y Maurer, este sistema “requiere de la creación de coaliciones que aspiran a obtener rentas, es económicamente ineficiente, tiene consecuencias negativas en la distribución del ingreso, implica autoritarismo político, y requiere que el gobierno sea un proveedor ineficiente de servicios públicos”⁵³. Puede que Latinoamérica se encuentre en la cúspide de una nueva ruptura con el pasado, una ruptura que podría eventualmente conducir a sociedades más iguales, estimular un capitalismo más amplio y más popular (*à la Engerman y Sokoloff*), y servir para crear un aparato estatal más eficiente, efectivo y

52 Ibid., 41.

53 Ibid., 20.

transparente. Algunos países ya parecen bien lanzados en esa dirección. En muchos, los vientos de cambio están empujando las naves del Estado hacia la izquierda, una virada que trae grandes promesas pero también graves riesgos. Los nuevos sistemas de poder político y económico raramente emergen de líneas rectas en un mapa legible, de modo que para los académicos, los políticos y los actores económicos puede resultar provechoso no sólo seguir los desarrollos con un saludable escepticismo, sino también aumentar su tolerancia hacia la experimentación social, política e incluso económica en los próximos años.